

Mehr Effizienz im Vertrieb

von Johann Baumeister *

Wenn die Nachfrage schwächelt, ist der Vertrieb gefordert: Mehr.....

.....Pannenhilfen, gelten logischerweise völlig andere Bedingungen. Hier ist Echtzeitkommunikation mit nur geringen Datenmengen (Adresse) und kleinen handlichen Geräten (Appliances) die bessere Wahl.

Aktuelle Daten für unterwegs

In jedem Fall sollte der Abgleich der Datenbestände automatisiert werden. Ob es nun betriebssystemeigene Verfahren, Replikationsprozesse der Datenbanken oder schlichte Batch-Dateien sind, hängt von den Anwendungen ab. Für die meisten Vertriebssysteme gehört daher der automatisierte Datenabgleich zwischen Notebook und zentralem System zum Standard. Wer dennoch mehr braucht, findet beispielsweise im „SyncroNaut“ des schwäbischen Anbieters ASBiON eine Lösung.

Das Produkt erlaubt neben dem automatisierten Abgleich auch, Dateien zu löschen und Daten auf nicht synchron laufenden Systemen abzugleichen.

Die Notwendigkeit einer einheitlichen Datenbasis im Vertrieb hat aber nicht nur für die Client-Anbindung